

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Menurut Louis E Boone (2007) Bisnis terdiri dari seluruh aktivitas dan usaha untuk mencari keuntungan dengan menyediakan barang dan jasa yang dibutuhkan bagi sistem perekonomian, beberapa bisnis memproduksi barang berwujud sedangkan yang lain memberikan jasa. Bisnis atau Suatu usaha yang dijalani dapat menghasilkan laba semaksimal mungkin jika kita tekun dalam menjalani usaha tersebut. Banyak cara yang dilakukan oleh seseorang dalam memulai atau menjalankan usaha atau bisnis seperti sistem retail atau membuat sendiri produk yang akan dijual. Kegiatan usaha dengan cara membuat sendiri produk yang akan dijual akan lebih banyak keuntungannya dibandingkan usaha dagang grosir. Produk yang akan dijual dibuat dengan menuangkan kreatifitas dan inovasi semenarik mungkin untuk menciptakan minat pembeli, Tertentu cara ini lebih mempermudah saat memutuskan penargetan laba dengan berapa banyak produk yang akan diperjualkan kepada konsumen.

Manusia mempunyai keinginan yang tidak terbatas untuk mendapatkan kepuasan, sehingga ia ingin mencari harta kekayaan yang lebih banyak untuk memenuhi keinginan dan kepuasannya (Afzalur (1995). Misalnya saat ini banyak masyarakat yang tertarik membuka usaha sendiri yang bertujuan untuk memenuhi kebutuhannya dan berbanding terbalik dengan tingkat permintaan produk di pasaran. Sehingga akan terjadi persaingan yang ketat dalam dunia usaha untuk berlomba-lomba mencari keuntungan. Keuntungan yang dicari merupakan sebuah permainan harga jual beli yang dilakukan antar produsen dalam memaksimalkan labanya.

Harga adalah sejumlah uang atau alat tukar lain yang digunakan sebagai alat pembayaran untuk memperoleh produk yang diinginkan (Suharno 2010). Harga pada perekonomian biasanya tidak lepas dari faktor

permintaan dan penawaran, seperti teori dalam hukum ekonomi apabila permintaan naik sedangkan penawaran tetap secara otomatis harga akan ikut naik sesuai dengan naiknya permintaan, sebaliknya apabila permintaan tetap sedangkan penawaran terus bertambah harga akan cenderung turun karena pada dasarnya tingkat harga akan sama (searah) dengan tingkat permintaan dan berbanding terbalik dengan tingkat penawaran. Harga yang tepat yaitu harga yang diberikan sesuai dengan hasil produk yang berkualitas serta dapat memberikan rasa puas kepada pembeli.

Strategi penentuan harga juga merupakan hal yang penting pada usaha mebel. Mebel adalah istilah yang digunakan untuk perabotan rumah tangga yang berfungsi sebagai tempat penyimpanan barang, tempat duduk, tempat tidur, tempat mengerjakan sesuatu dalam bentuk meja atau tempat menaruh barang di permukaannya. Dengan adanya kebutuhan akan mebel pada rumah tangga menjadikan mebel sebagai sebuah produk industri yang terus berkembang di Indonesia. Kebutuhan akan produk-produk dari industri mebel terus meningkat karena sektor industri ini memberikan desain interior serta memberikan nilai artistik yang dapat memberikan kenyamanan sehingga dapat menunjang berbagai aktivitas. Salah satunya adalah usaha Dewi Mebel yang berada di Desa Kalianget Timur Sumenep yang menjual berbagai macam produk mebel dengan model dan bentuk yang bervariasi, seperti kursi, lemari dan tempat tidur dengan kualitas dan harga yang bervariasi pula.

Penentuan harga jual tidak lepas dalam pencarian keuntungan. Harga jual yang baik adalah harga jual yang bisa memaksimalkan laba. Maksimalisasi laba akan terlihat jika ada selisih antara biaya produksi yang dikeluarkan dengan harga jual produk yang telah dijual (Halim, dkk 2014). Harga jual menjadi penentu dalam keberlangsungan suatu perusahaan, akan menjadi lebih berkembang atau bahkan menjadi kebangkrutan. Jika dalam suatu perusahaan mendapatkan laba yang diinginkan oleh perusahaan maka perusahaan tersebut menjadi berkembang begitupun sebaliknya.

Senada dengan penelitian yang dilakukan oleh Snieskine (2015), tentang penetapan harga ekspor yang kompetitif. Hasil penelitiannya bahwa dalam penentuan harga akan mempengaruhi kesuksesan perusahaan di pasar luar negeri. Daya saing harga ekspor bergantung pada identifikasi komprehensif terhadap faktor lingkungan, ketidak selarasan keputusan dan tindakan penetapan harga oleh perusahaan. Analisis literatur ilmiah telah menunjukkan daya saing harga ekspor sebagian besar bergantung pada fluktuasi nilai tukar, tingkat inflasi, nilai yang dirasakan pelanggan, kecanggihan pelanggan, saluran distribusi, intensitas kompetitif, ukuran perusahaan, pengalaman ekspor, tingkat diferensiasi produk, tahap siklus hidup produk, dan biaya produksi.

Didalam dasar akuntansi harga jual sendiri merupakan penambahan antara biaya produksi ditambah dengan keuntungan atau laba, sesuai dengan apa yang dikemukakan (Mulyadi 2012), tentang penentuan harga jual adalah jumlah moneter yang dibebankan oleh suatu usaha kepada pembeli atas barang atau jasa yang telah diserahkan. Dari pengertian tersebut dapat diambil pemahaman bahwa penentuan harga jual tidak terlepas dari keuntungan serta harga pokok produksi yang dikeluarkan, yang dimaksud dengan harga pokok produksi yaitu biaya-biaya yang dikeluarkan dalam proses pembuatan bahan baku menjadi produk jadi (Mulyadi 2012).

Penjelasan di atas memberikan pemahaman kepada peneliti bahwa dalam penentuan harga jual tidak bisa dipisah-pisahkan dengan nominal. Seakan-akan laba menjadikan tolak ukur kesuksesan dalam suatu usaha perusahaan. Di lain sisi, tidak semua usaha lebih memikirkan bagaimana mendapatkan keuntungan yang maksimal, melainkan ada hal lain yang lebih diutamakan dalam berwirausaha. Hal ini terlihat dari penelitian yang dihubungkan dengan keagamaan. Penelitian ini dilakukan oleh Agustiliani (2016), tentang nilai itsar sebagai bangunan pada konsep harga jual pada pasar Penampu Makasar. Hasil penelitiannya menemukan jawaban yaitu terdapat nilai Itsar pada pasar tradisional, yaitu, nilai kejujuran, rasa syukur

dan peduli pada sesama. Hal tersebut terlihat dalam pemaknaan laba sebagai nonmateri, yang bertujuan untuk menghindari konflik.

Penelitian yang sama juga dilakukan oleh Alimuddin (2016), tentang harga jual dengan konsep masalah. Peneliti menjelaskan bahwa dalam konsep harga jual masalah terdapat nilai-nilai yaitu, kejujuran, keadilan dan persaudaraan. Nilai-nilai itu demi mewujudkan suatu kemaslahatan atau kesejahteraan bagi sesama baik di akhirat maupun di dunia.

Tidak jauh berbeda dengan penelitian yang dilakukan oleh Zalzhabila (2012), hasil penelitian menemukan beberapa temuan bahwa laba bagi pedagang bakso bukan merupakan tujuan utama, melainkan kebersamaan adalah merupakan dambaan bagi pedagang bakso. Bagi pedagang bakso beranggapan bahwa apa-apa yang ada di dunia ini ada yang mengatur, termasuk keuntungan dari usahanya. Jadi mereka mem pasrahkan semua usahanya. Selain penelitian yang dihubungkan dengan keagamaan, juga terdapat penelitian yang dihubungkan dengan kebudayaan.

Penelitian ini dilakukan oleh Amaliah (2016), tentang penetapan harga jual yang dihubungkan dengan nilai-nilai budaya oleh masyarakat Transmigran Bali di Bilaang Mongondow. Hasil penelitiannya menemukan kesimpulan bahwa selain ingin meraih keuntungan dalam usahanya juga terdapat nilai budaya tri hita yang merefleksikan bahwa adanya nilai ketundukan kepada sang pencipta, pelestarian lingkungan, dan gotong-royong.

Penelitian juga dilakukan oleh Ningsih et al, (2018) tentang penentuan harga jual Roti dan Kue di Madura. Hasil penelitiannya menemukan suatu jawaban bahwa terdapat nilai-nilai kesetiakawanan dalam menentukan harga jual. Terwujud dalam bentuk saling membantu antara pemilik usaha dengan pelanggan, keuntungan dikurangi demi persaudaraan, rasa nesor sebagai ungkapan kepedulian terhadap sekitar. Selain itu juga terdapat nilai keagamaan, terungkap bahwa pemilik usaha

menganggap tetangga adalah jalan menuju mendapatkan suatu amal, serta berpikir bahwa beramal tidak akan membuat usaha akan rugi.

Sedangkan Menurut Ackerman and Tellis (2001) The differences in shopping behavior correspond to clear differences in prices between grocery stores serving the two cultural groups. Maksudnya yaitu adanya perbedaan penentuan harga jual yang dilakukan di antara toko dengan dua budaya yang berbeda, jadi nilai budaya juga menjadi pengaruh terhadap penentuan harga jual yang ada.

Peneliti memandang dari penelitian tersebut bahwa sebenarnya penentuan harga jual tidak terikat oleh materialistik. Pernyataan dalam penelitian tersebut dipertegas oleh Eferin dalam Ningsih (2018), bahwa usaha yang dijalankan berdasarkan dengan nilai spiritual dan niatan luhur akan melampaui kesuksesan materi sebagai tanda selain unsur-unsur keuangan dalam menentukan harga jual, juga terdapat unsur-unsur non keuangan yang berperan. Kualitas dalam suatu produk juga akan mempengaruhi harga jual tanpa selalu melihat dari keuntungan yang ingin dicapai.

Peneliti melakukan survei awal di lokasi tempat yang akan diteliti, karena merasa heran atas fenomena yang terjadi di usaha Dewi Mebel, walaupun tempatnya berada di pelosok desa tanpa ada tempat *display* sebagai tempat usahanya tetapi usaha tersebut sering dikunjungi pembeli. Usaha yang senada pun juga ada beberapa yang dekat dengan lokasi usaha Dewi Mebel tersebut. Peneliti juga sempat melakukan tanya jawab kepada pembeli sebagai survei awal, tentang bagaimana kepuasan pembeli terhadap usaha Dewi Mebel. Pembeli mengatakan puas dengan hasil dan juga harga yang diberikan berbudaya. Si penjual juga memberikan potongan apabila kenal atau dekat dengan si pembeli, bahkan kepada pelanggan yang tidak mampu ekonominya pemilik usaha juga memberikan harga lain. Serta ada permainan naik turunnya persentase laba (*mark up*) yang diberikan bagi beberapa golongan pembeli. Perbedaan prosentase ini dapat dipengaruhi

dengan adanya nilai budaya Madura yang menganggap semua pembelinya adalah saudara.

Diperkuat oleh Nurhalimah dkk (2019) dalam penelitiannya sebuah budaya dan nilai-nilai persaudaraan madura yang melekat pada usaha besi tua dengan hasil, pertama permodalan yang diperoleh dari pinjaman dilandasi dengan ikatan kekerabatan dengan jaminan harga diri, kedua setiap transaksi dilandasi dengan ikatan kekeluargaan yang kental, ketiga pencatatan yang sederhana dilakukan hanya sebatas pengingat.

Nilai persaudaraan madura ini diperkuat lagi oleh Wiyata (2013) di dalam bukunya yang berjudul Mencari Madura yang menyatakan orang madura yang menjunjung tinggi nilai persaudaraan, sifat persaudaraan ini tidak hanya berlaku kepada sesama suku madura tetapi kepada suku lain pun nilai persaudaraan tetap dijunjung tinggi yang menjadikan simbol kebudayaan madura. Ada pun ungkapan menarik di dalam bahasa madura mengenai nilai persaudaraan ini ya itu “*oreng deddhi taretan*” artinya orang lain bisa menjadi saudara.

Berangkat dari pemahaman ini peneliti berpikir bahwa penentuan harga jual benar-benar tidak hanya didasari atas penambahan biaya produksi dengan keuntungan saja melainkan ada beberapa nilai yang dianggap penting dalam penentuan harga jual contohnya seperti nilai saudara dalam budaya Madura. Dilihat dalam fenomena yang terjadi di masyarakat ternyata ada perbandingan antara teori yang ada dengan keadaan dalam beberapa kehidupan nyata yang dilakukan pelaku bisnis. Sebagaimana yang telah dijelaskan diatas mengenai beberapa konsep penentuan harga jual oleh beberapa peneliti terdahulu bahwa juga terdapat nilai-nilai lain yang terkandung dalam penentuan harga jual seperti nilai keagamaan, nilai kebersamaan, nilai budaya dll. Tentu hal ini juga merupakan bagian dari strategi dalam pencapaian tujuan bisnis masing-masing pengusaha. Dari itu peneliti merasa ingin mengetahui lebih dalam tentang potret penentuan harga jual serta konsep harga jualnya yang diterapkan dalam usaha Dewi Mebel Kalianget Timur.

Berdasarkan latar belakang diatas penulis merasa tertarik untuk meneliti lebih lanjut dan penulis tuangkan dalam bentuk karya ilmiah dengan judul: **“PENYERTAAN NILAI SAUDARA DALAM PENENTUAN HARGA JUAL PRODUKSI USAHA DEWI MEBEL KALIANGET TIMUR SUMENEP”**

1.2 Rumusan Masalah

Berawal dari rasa penasaran peneliti, maka peneliti ingin menelusuri lebih jauh terkait potret penentuan harga jual serta bagaimana konsep harga jualnya karena adanya perbedaan penentuan golongan harga yang diberikan kepada pembeli pada usaha Dewi Mebel di Desa Kalianget Timur Sumenep?

1.3 Tujuan Penelitian

Untuk mengetahui potret penentuan harga jual serta konsep harga jualnya pada usaha Dewi Mebel di Desa Kalianget Timur Sumenep

1.4 Manfaat Penelitian

- 1.5.1 Sebagai penyelesaian tugas akhir (SKRIPSI)
- 1.5.2 Sebagai penerapan serta pengembangan ilmu yang penulis peroleh semasa bangku perkuliahan.
- 1.5.3 Sebagai referensi untuk peneliti yang akan datang, apabila ada keterkaitan rumusan masalah yang peneliti teliti.